

СЕКЦІЯ 2.

СТРАТЕГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

УДК 338.43

*Алексеева Л.М.,
старший викладач кафедри маркетингу,
менеджменту та економіки,
Економіко-технологічний інститут імені Роберта Ельворті*

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Конкурентоспроможність підприємства є визначальною характеристикою оцінки його діяльності в умовах ринкових стосунків, і визначається мірою реального або потенційного задоволення підприємством потреб споживачів порівняно з підприємствами-конкурентами, що діють на даному ринку, при цьому підприємством дотримуються умови ефективної господарської діяльності і її практичної прибуткової реалізації в умовах ринку.

В галузі сільськогосподарського машинобудування є велика кількість виробників сільськогосподарських машин, які займають від 5 до 20% ринку. Основними конкурентами АТ «Ельворті» по виробництву сільгосптехніки є: ПП ВКФ «Велес-Агро» (Україна), частка ринку якого складає 20%, ТОВ НВП «Білоцерковмаз» (Україна) – 12%, «Лозівські машини» (Україна) – 10%, «Maschio Gaspardo» (Італія) – 11%, «Unia» (Польща) – 16%, ТОВ "Богуславська сільгосптехніка (Україна) – 7%, ТОВ «Технополь» (Україна) – 8% та ТОВ "Українська аграрна техніка" (Україна) – 6%. АТ «Ельворті» має велику кількість конкурентів, які є популярними на ринку та займають досить велику його частку, але незважаючи на це, компанія продовжує залишатися відомим брендом сільськогосподарського машинобудування, займаючи частку ринку 10%, що є хорошим результатом її роботи.

Для визначення рівня привабливості галузі сільськогосподарського машинобудування доцільно проводити аналіз п'яти конкурентних сил Портера. Він допоможе отримати розуміння сильних та слабких сторін інших учасників ринку та розробити стратегії, які дозволять підприємству успішно функціонувати та

адаптуватися до викликів сучасних реалій. У результаті проведеного аналізу було визначено важливі чинники, що впливають на його конкурентоспроможність та стратегічне становище на ринку.

Таблиця 1

Аналіз п'яти сил Портера АТ «Ельворті»

Параметр	Значення	Опис
Загроза зі сторони товарів-замінників	Середній рівень	Загроза від товарів-замінників у цій галузі оцінюється як середня. Існують товари-замінники, які можуть забезпечити таку саму якість, але за більш низькі ціни. Проте вони лише починають входити на ринок або мають невелику частку ринку.
Загрози внутрішньогалузевої конкуренції	Середній рівень	Рівень загрози від внутрішньогалузевої конкуренції оцінюється як середній. Галузь є помірно насиченою, існують ще невизначені ніші, які не заповнені продукцією.
Загроза зі сторони нових гравців	Середній рівень	Загроза зі сторони нових гравців також оцінюється як середня. Хоча існує певний ризик входу нових гравців на ринок, загальний рівень бар'єрів для входу в галузь, таких як високі початкові інвестиції і наявність добре встановлених гравців, дещо обмежує цю загрозу.
Загроза втрати теперішніх клієнтів	Середній рівень	Рівень загрози втрати теперішніх клієнтів оцінюється як середній. За наявності альтернативних товарів або постачальників, клієнти можуть переключитися на інших постачальників. Проте задоволеність якістю продукту на ринку є високою, що знижує загрозу втрати клієнтів.
Загроза нестабільності постачальників	Середній рівень	Загроза нестабільності постачальників також оцінюється як середня. Існує обмежена кількість постачальників, а також обмеженість ресурсів, що може вплинути на швидкість поставок сировини та матеріалів, особливо у випадках додаткових великих замовлень, коли потрібні значні надходження сировини та матеріалів.

Проведення аналізу п'яти сил конкурентів для АТ «Ельворті» дало змогу ідентифікувати ключові аспекти, які визначають його позицію в галузі та взаємодію з іншими учасниками на ринку.

1. Конкуренти на ринку: конкуренти АТ «Ельворті» в галузі виробництва сільськогосподарської техніки можуть включати інші виробничі підприємства, які пропонують аналогічні продукти і послуги, такі як сівалки, культиватори, борони, обприскувачі тощо.

2. Сильні сторони конкурентів включають наступні аспекти: широкий асортимент продукції, що відповідає потребам сучасного агропромислового сектора; висока якість продукції та довговічність використання; технологічні інновації і вдосконалення в продукції; досвід і репутація на ринку; ефективність та продуктивність виробництва; гнучкість у виробництві під конкретні потреби клієнтів.

3. Слабкі сторони конкурентів включають наступні аспекти: обмежене покриття ринку або відсутність у певних регіонах; обмежені можливості розширення асортименту продукції; відсутність повного циклу виробництва або дуже сильна залежність від постачальників; відсутність ефективних маркетингових стратегій та просування.

4. Маркетингові стратегії конкурентів зосереджені на таких аспектах: брендування та створення унікального образу на ринку; реклама та просування продукції; розвиток дилерської мережі та співпраця з посередниками; залучення клієнтів шляхом надання додаткових послуг або гарантій; цінові стратегії та знижки для залучення покупців.

5. Інноваційність конкурентів: деякі конкуренти мають відому репутацію і розробляють та впроваджують нові технології і рішення, тоді як інші можуть залишатись більш традиційними у своєму підході до виробництва.

6. Стратегічні переваги конкурентів: наявність унікальних технологій або патентованих рішень; доступ до широкої дилерської мережі та клієнтської бази; висока якість продукції та репутація на ринку; стабільність та досвід виробництва; пристосування до змін у вимогах ринку та виробничих процесах.

АТ «Ельворті» повинно продовжувати конкурувати з цими суперниками, зміцнюючи свої конкурентні переваги, такі як якість продукції, інноваційність та підтримка клієнтів, щоб зберегти та збільшити свою частку на ринку.

Список використаних джерел:

1. Біржа сільгосптехніки *traktorist.ua*: Інформація про бренд «Ельворті» URL : <https://traktorist.ua/brands/elvorti>

2. Офіційний сайт «Ельворті»: Інформація для акціонерів, усі документи URL: <https://elvorti.com/documents/>

3. Аграрний сектор України. Статистика в умовах війни. URL: <http://surl.li/szufg>